

# Directeur e-commerce (H/F)

Marketing & commerce

E-commerce/Vente en ligne

## Description de l'emploi

Le directeur e-commerce définit, met en œuvre et pilote la stratégie e-commerce en cohérence avec la stratégie commerciale, marketing et omnicanale de l'enseigne.

Il supervise l'ensemble des activités liées à la vente en ligne en fixant les objectifs et les plans d'actions nécessaires pour augmenter les ventes, fidéliser la clientèle et attirer de nouveaux clients. Ces décisions reposent sur des analyses approfondies du marché, des résultats commerciaux et de l'expérience client.

Pour assurer le suivi et le développement e-commerce, il travaille en coordination avec différentes directions de l'enseigne :

- Commerciale, pour aligner la stratégie e-commerce avec la stratégie globale.
- Marketing, pour définir les campagnes promotionnelles en ligne.
- Data et analytique, pour collecter et analyser les données relatives aux performances du site et des campagnes.
- Informatique, pour mettre en place des fonctionnalités techniques qui améliorent l'expérience utilisateur.

En interne, le directeur e-commerce s'appuie sur son équipe e-commerce (responsable e-commerce, responsable service client conseillers commerciaux/assistants service client) qu'il encadre, anime et accompagne dans le développement des compétences.

Il définit et pilote les projets ou les études nécessaires à l'évolution et au développement du commerce en ligne de l'enseigne. Il élabore et assure le suivi des budgets et des comptes de la direction e-commerce.

Il définit, suit et analyse les indicateurs de performance, l'efficacité des actions et identifie les leviers nécessaires afin d'atteindre les objectifs.

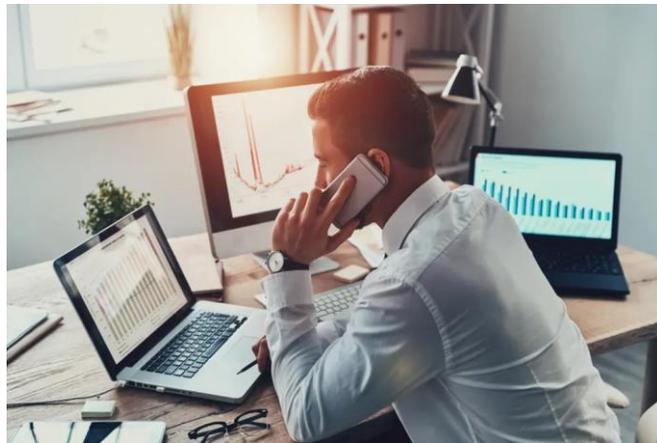
## Accès à l'emploi

### Profil recherché :

Le métier est accessible à partir d'un diplôme de niveau bac + 5 dans le domaine du commerce, marketing, vente, management commercial

Une solide expérience professionnelle dans le domaine commercial est souvent requise. Ce poste nécessite de l'expérience dans des fonctions intermédiaires pour appréhender le métier : responsable e-commerce, responsable marketing omnicanal, responsable service client, ou dans d'autres postes liés à la fonction commerce/commerce digital.

La pratique de l'anglais est requise.



### Formations courantes (liste non exhaustive) :

- MASTER - Commerce et distribution
- Titre à finalité professionnelle - Manager marketing data et commerce électronique
- Titre à finalité professionnelle - Manager développement et performance commerciale
- Titre à finalité professionnelle - Manager de commerce et de centre de profit
- Titre à finalité professionnelle - Manager du marketing et de la stratégie commerciale
- Titre à finalité professionnelle - Manager de la stratégie digitale marketing et commerciale
- Titre à finalité professionnelle - Directeur commercial marketing et stratégie digitale

## Autres appellations

- Directeur du commerce en ligne/électronique

## Activités

- Veille et analyse du marché, des tendances du secteur, des résultats commerciaux, des nouvelles technologies et des pratiques afin d'identifier des opportunités de développement et assurer une présence compétitive sur le marché en ligne.
- Définition et pilotage de la stratégie e-commerce.
- Définition des objectifs et des plans d'action pour atteindre les objectifs.
- Élaboration et gestion des budgets alloués.
- Pilotage des projets et études.
- Définition et analyse des indicateurs de performance e-commerce.
- Identification des leviers des ajustements ou des améliorations nécessaires pour atteindre les objectifs fixés.
- Supervision de la mise en œuvre d'actions d'amélioration visant à optimiser la performance globale de l'activité en ligne.
- Management, gestion et accompagnement des collaborateurs du service e-commerce.

## Compétences techniques

### DÉFINIR ET PILOTER LA STRATÉGIE E-COMMERCE DE L'ENSEIGNE

- Organiser une veille et analyser les évolutions du marché, l'environnement concurrentiel, les résultats commerciaux, les nouvelles tendances et les évolutions des comportements d'achat en ligne pour identifier des opportunités de développement, anticiper les besoins et adapter la stratégie e-commerce en conséquence.
- Représenter l'entreprise auprès d'acteurs stratégiques, développer les partenariats externes (fournisseurs, distributeurs ou prestataires de services...) en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- Définir, en liaison avec sa direction, les orientations stratégiques et les objectifs de l'entreprise pour le développement du commerce en ligne.
- Élaborer une stratégie e-commerce cohérente avec la stratégie commerciale, marketing et omnicanale de l'enseigne.
- Élaborer les plans d'action opérationnels à long et moyen termes pour atteindre les objectifs.
- Établir, suivre et assurer une gestion efficace des budgets alloués à la stratégie e-commerce.
- Définir et piloter les projets et les études visant l'évolution et le développement du commerce en ligne de l'enseigne.
- Piloter la mise en œuvre de la stratégie e-commerce et des plans d'action opérationnels en concertation avec les équipes pluridisciplinaires.

### PILOTER LA PERFORMANCE E-COMMERCE DE L'ENSEIGNE

- Définir les objectifs et indicateurs de performance pour mesurer l'efficacité des actions et l'atteinte des objectifs de la stratégie e-commerce de l'enseigne
- Élaborer des tableaux de bord pour assurer le suivi des indicateurs de performance
- Analyser les indicateurs de performance au regard des objectifs fixés, identifier les écarts significatifs et en diagnostiquer les causes.
- Identifier les leviers d'amélioration pour atteindre les objectifs fixés et proposer des ajustements ou des actions d'améliorations stratégiques.
- Piloter et assurer le suivi de la mise en œuvre des actions correctives ou d'amélioration.
- Présenter des rapports réguliers à la direction pour évaluer les progrès réalisés par rapport aux objectifs fixés.



### MANAGER L'ÉQUIPE E-COMMERCE/VENTE EN LIGNE

- Définir les objectifs individuels et collectifs de l'équipe.
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels.
- Animer, motiver et encourager les initiatives.
- Anticiper et gérer les difficultés, les conflits.
- Anticiper et gérer les mouvements du personnel.
- Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel.
- Définir, organiser et mettre en œuvre un plan d'accompagnement et de rémunération des collaborateurs en lien avec la direction et les services de ressources humaines.
- Accompagner les équipes dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation.

### GARANTIR LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DE L'ÉQUIPE

- Définir un plan d'action adapté pour assurer le développement des compétences des équipes (formation, coaching...).
- Procéder aux entretiens et aux évaluations de l'équipe de collaborateurs.
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences des équipes.
- Procéder aux recrutements.
- Définir avec les services RH, les parcours d'intégration des nouveaux collaborateurs.

# Directeur e-commerce (H/F)

Marketing & commerce

E-commerce/Vente en ligne

## Compétences comportementales

**Indispensables pour tous les emplois dans le secteur du Bricolage :**

- Esprit d'équipe
- Sens du relationnel
- Sens de la performance et du résultat

**Fondamentales pour cet emploi :**

- Agilité dans le changement, anticipation
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à fédérer

**Vous souhaitez en savoir plus sur les compétences comportementales ?  
Scannez-moi !**



## Relations fonctionnelles externes et internes

En interne : le directeur e-commerce est rattaché à la direction générale de l'enseigne. Il travaille en étroite collaboration avec son équipe de managers e-commerce. Il collabore avec la direction commerciale, la direction marketing, la direction data et analytique, la direction informatique et le service client.

En externe : il est en relation avec les fournisseurs, les prestataires de solutions liées au commerce en ligne

## Mobilité professionnelle

Le directeur e-commerce peut évoluer vers d'autres postes de direction : directeur marketing omnicanal, directeur commercial, directeur réseau...

De par son expertise, il peut également évoluer en tant que consultant spécialisé dans le e-commerce et apporter des conseils stratégiques en la matière.